

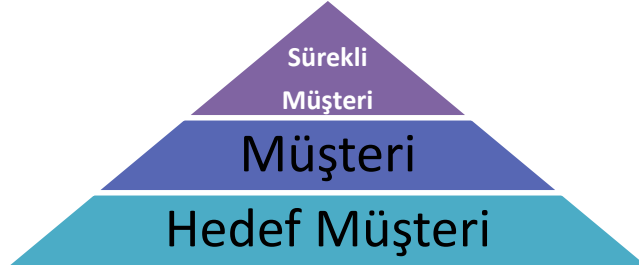
VeribisCRM Tanıtım Sunumu



CRM Türkçe anlamı ile, **Müşteri İlişkileri Yönetimi**, ticaret kavramı kadar eski bir kavram olup, ticaret ile müşterinin parasal hareketleri kayıt altına alınırken;

CRM'de temel amaç :

**varolan müşteriyi kaybetmemek
ve
yeni müşteriler kazanmaktır.**



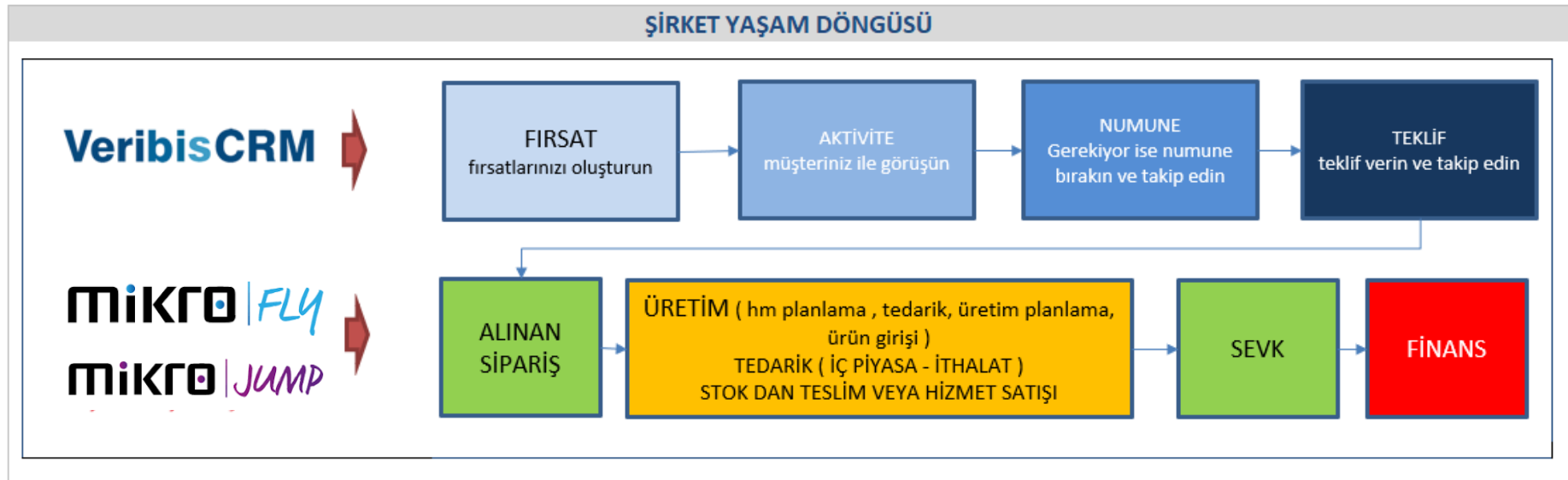


TABLET

WEB MOBİL

**MASAÜSTÜ
&
NOTEBOOK**

- VeribisCRM ile fırsat, aktivite, numune ve teklif yönetimini yapabilir,
- Kazandığınız teklifleri Mikro Jump ve Mikro Flyya sipariş olarak otomatik aktarabilirsiniz.
- Ayrıca, Mikro Jump ve Mikro Fly'daki stok ve müşteri kartlarını VeribisCRM'e aktarmak mümkündür.



Fırsat TL

5.452.500

TL

Aktivite

90

Adet

Teklif

39.668.723

TL

Kazanılmış Teklif

39.490.506

TL

Müşteri

42

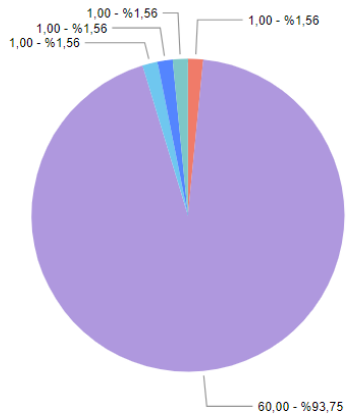
Adet

Numune

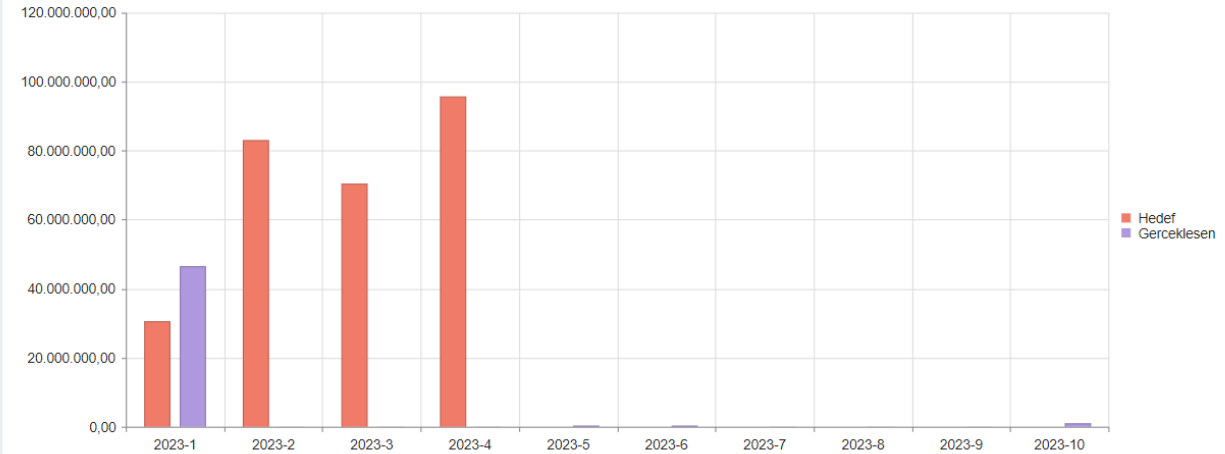
2

Adet

Teklif Aşamalarım



Teklif Durum Raporu TL





Müşteri



Stok & Hizmet



Fırsat



Aktivite



Teklif



Rakip Takibi



Numune

Modülleri sistem içinde bulunmaktadır. Ayrı bir geliştirme paketi ile yeni modül ekleme veya modüllerde/raporlarda değişiklik yapma imkanınız bulunmaktadır.



Müşteri



Modülleri sistem içinde bulunmaktadır. Ayrı bir geliştirme paketi ile yeni modül ekleme veya modüllerde/raporlarda değişiklik yapma imkanınız bulunmaktadır.

Modüller – Müşteri 360

[Home]

Müşteri

Gönder

Teklif Ekle

Aktivite Ekle

Fırsat Ekle

Yetkili Ekle

Yorum Ekle

Sil

Dosya Ekle

Kaydet

Müşteri Adı BOYASAN DENEME A.Ş.

Firma Telefon

Firma GSM

Temsilci

Engin Duran

Tipi

Müşteri

Web

Mail

Lokasyon

Vergi Dairesi

YENİKAPI

Vergi No

1520024463

Ticari Kod

120 B014

Sektör

Kimya, Petrol, Lastik ve Plastik

Referans

Seçiniz

Kuruluş Tarihi

Liste No

1 - SATIŞ FİYATI

Cari Bakiye

123.456.78 TL

mikro
YAZILIM

[Pasif Yap]

Adresler Telefonlar Kişiler Aktiviteler Teklifler Sözleşmeler

Finansal Hareketler

Satın Alımlar

Açık Siparişler

Yorumlar

Detaylar

Ticari Bilgiler

Ek Bilgiler

Rakipler

Borç-Alacak Detayları

Vadesi Geçen Faturalar

Sütun Görünümünü Kaydet- Excele Gönder- Yazdır- Tüm Filtreleri Kaldır

Filtreler

	Tarih	Sıra	Evrak Tipi	Cinsi	Sorumlu İsmi	N/l	BA	Vade Tarihi	Vade Gün	Ana Döviz Borç	Ana Döviz Alacak	Alternatif Kur	Açıklama
	03.04.2020	1	Genel amaçlı virman dekontu	Dekont		Normal	Alacak	03.04.2020	0	0,00	48.325,67	6,67	MAHKEME
	15.03.2019	87	Satış faturası	Hizmet faturası		Normal	Borç	04.04.2019	20	1.291,51	0,00	5,46	BİLGİ İŞLEM DANIŞMANLIK HİZMETİ BEDELİ
	05.02.2019	45	Satış faturası	Hizmet faturası		Normal	Borç	25.02.2019	20	1.291,51	0,00	5,22	BİLGİ İŞLEM DANIŞMANLIK HİZMETİ BEDELİ
	04.02.2019	30	Satış faturası	Vade farkı fat.		Normal	Borç	04.02.2019	0	3.216,68	0,00	5,21	VADE FARKI
													BİLGİ İŞLEM DANIŞMANLIK HİZMETİ

Aklınızda kalacağına VeribisCRM de kalsın. Aklınızdaki satış fırsatlarını VeribisCRM de kayıt altına alınız, vakit buldukça üzerinden geçip, aktiviteye dönüştürün.

Toplam fırsat tutarınız hedeflerinize ulaşmak için önemli bir kriterdir.



Müşteriye Dokunmak !

Siz gitmezseniz giden var,
Siz yapmazsanız yapan var.
Rakip çok, rakip ürün çok

Müşterilerinizi ziyaret edin, satış
temsilcisi bazında raporlayın..

VeribisCRM

✓ Firma ▾ Kişi ▾ Aktivite ▾ Toplantı ▾ Fir

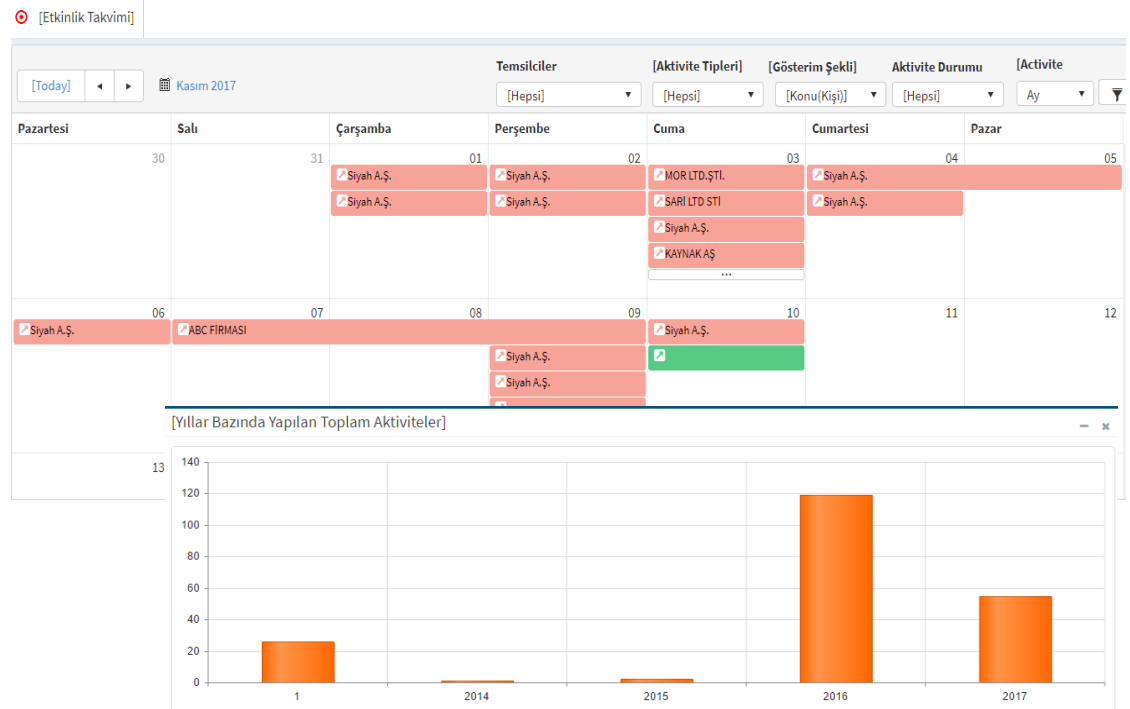
⊙ Aktivite

[Genel Aktivite B

Firma Seçiniz

Kişi Seçiniz

Konu



Müşteri sizinle ilgilenmiş ise sizin onunda daha fazla ilgilenmeniz gerekmektedir.

Maliyetlerinizi satışa dönüştürün.

Numunelerinizi takip edin.

Test



Numune



Demo



Modüller - Teklif

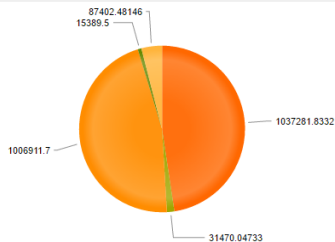
Tekliflerinizi kayıt altına alın, Teklifin ne aşamada olduğu, hangi satış temsilcisinin ne kadar teklif ürettiğini raporlayınız. Kazanılmış tekliflerinizi otomatik Mikro'da alınan siparişlerde görünüz.

[Açık Teklifler]

Tasarımı Kaydet - Excel'e Gönder

Id	Tarih	TeklifNo	Konu	Firma	AraToplam
597	10.11.2016	T-16-00162	DENEME TEKLİFİ	DENEME LTD.ŞTİ.	11.045,88
487	5.11.2016	T-16-00161	Kasım deneme teklif	DENEME LTD.ŞTİ.	3.485,70
472	22.10.2016	T-16-00157	Abc Teklifi	KALE LTD.ŞTİ	3.969,62
471	22.10.2016	T-16-00156	deneme	DENEME LTD.ŞTİ.	3.353,80
456	12.10.2016	T-16-00143	ABC URUN 100 ADET ALIM İLE İLGİLİ	HSY LTD.ŞTİ.	342.620,00
455	11.10.2016	T-16-00142	3 Nolu Ürün Teklifi	KAHVERENGİ LTD.ŞTİ	1.000,00
449	6.10.2016	T-16-00139	ABC URUN TEKLİFİ	MUSTERİ ABC URUNU İCİN	12.500,00
445	6.10.2016	T-16-00136	ABC TEKLİFİ	DENEME LTD.ŞTİ.	68.652,00

[Temsilci Bazlı Toplam Teklif Tutarları]



[Evrak Kapatma Seçenekleri]

- ☐ Kazandık
 ☒ Kaybettik
 ☐ İptal Oldu
 ☐ Ertelendi

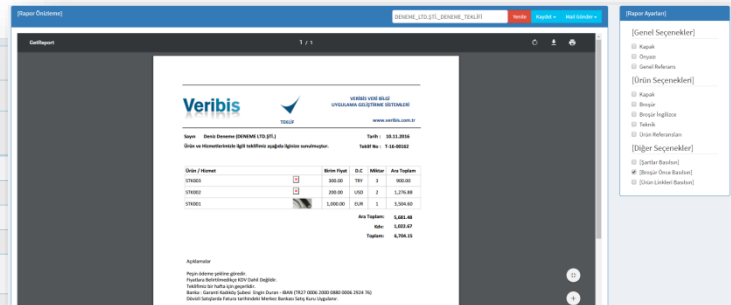
[Sebeup]

...

[Kazanan]

...

[OK]



Teklif

Sözleşme

Teklif Ekle

Açık Teklifler

Kapalı Teklifler

Ertelenmiş Teklifler

İptal Teklifler

1 - 18 aralığı gösteriliyor. Toplam 18 öge var

Müşterilerinize vermiş olduğunuz tekliflerde, kaybettiğiniz durumlarda rakiplerinizi seçerek, kime neden kaybettiğinizi kolaylıkla raporlayabilirsiniz.



Dili değiştirebilir.

Seçmeli alanların
altları size özel
tasarlanabilir.

Form altlarındaki grid raporlar ve bunları bölümleri size özel tasarlanabilir.

Ekranlar isteklerinize göre özelleştirilebilmektedir.

Geliştirme Aracı ve Ek Form ile ekranlar isteklerinize göre özelleştirilebilmektedir. Size özel yeni modüller eklenebilmektedir.



www.veribis.com.tr

satis@veribis.com.tr